

DIAGNÓSTICO COMERCIAL 360°

Detecta si tu sistema comercial está
limitando el crecimiento de tu empresa



Muchos equipos comerciales trabajan duro.

Tienen reuniones, pipeline lleno, propuestas abiertas.

Y aun así, trimestre tras trimestre ocurre lo mismo: las previsiones de ingresos fallan.

Esto rara vez es un problema de actitud o de talento.

En muchas compañías el problema está en algo más profundo:

cómo está construido el sistema comercial.

Cuando la arquitectura comercial no está bien diseñada empiezan a aparecer

síntomas muy claros:

- El CEO termina interviniendo en operaciones clave.
- El pipeline parece lleno, pero muchas oportunidades no avanzan.
 - Las previsiones cambian constantemente.
- Las ventas dependen demasiado de personas concretas.

Este diagnóstico rápido te ayudará a detectar si tu sistema comercial está funcionando como debería.

Cómo realizar el diagnóstico

Lee cada pregunta y responde utilizando esta escala:

A. Sí

Esto ocurre de forma clara y consistente en la organización.

B. A veces

Ocurre en algunas situaciones, pero no está completamente estructurado.

C. No

No ocurre o depende demasiado de iniciativas individuales.

Responde con honestidad.

El objetivo de este diagnóstico es detectar posibles debilidades estructurales en el sistema comercial.

Al final encontrarás la interpretación de resultados.

Área 1

Estrategia comercial



- 1 ¿Está definido qué tipo de cliente genera más valor para la compañía?
- 2 ¿El equipo comercial tiene claro qué problema de negocio resuelve vuestra solución?
- 3 ¿Existe una propuesta de valor frente a la competencia?
- 4 ¿Sabéis qué sectores o perfiles de cliente convierten mejor?
- 5 ¿La estrategia comercial está alineada con los objetivos donde la compañía quiere crecer?

Área 2

Generación de oportunidades



- 6 ¿Existe un sistema predecible para generar nuevas oportunidades cada mes?
- 7 ¿Sabéis cuántas oportunidades nuevas necesitáis para cumplir los objetivos comerciales?
- 8 ¿Las primeras reuniones con clientes generan oportunidades de venta?
- 9 ¿El equipo comercial identifica problemas de negocio del cliente desde la primera conversación?
- 10 ¿La generación de oportunidades está distribuida en el equipo y no depende solo de unos pocos?

Área 3

Proceso de venta



- 11 ¿Existe un proceso de venta definido que todo el equipo utiliza?
- 12 ¿Cada etapa del pipeline tiene criterios para avanzar?
- 13 ¿El equipo identifica quién toma realmente la decisión en cada cuenta?
- 14 ¿Antes de presentar una propuesta se analiza el impacto económico del problema del cliente?
- 15 ¿Las oportunidades avanzan porque el comercial toma decisiones de cómo seguir?

Área 4

Pipeline y previsión



- 16 ¿Las previsiones de ingresos suelen cumplirse con bastante precisión?
- 17 ¿El pipeline refleja de forma realista las oportunidades que se van a cerrar?
- 18 ¿Sabéis qué operaciones están realmente cerca de decisión?
- 19 ¿El pipeline se utiliza para dirigir el negocio y no solo para reportar actividad?
- 20 ¿Las oportunidades que se alargan demasiado se revisan con criterio?

Área 5

Equipo comercial



- 21 ¿Los resultados comerciales están bien distribuidos dentro del equipo?
- 22 ¿Los nuevos comerciales empiezan a generar resultados en un tiempo razonable?
- 23 ¿Las reuniones comerciales ayudan a mejorar oportunidades reales?
- 24 ¿Los managers de ventas ayudan a tomar decisiones estratégicas sobre oportunidades?
- 25 ¿El equipo tiene claro qué comportamientos generan mejores resultados?

Área 6

Gobierno del pipeline



- 26 ¿Existe una metodología clara para cualificar oportunidades?
- 27 ¿Las reuniones de pipeline generan decisiones accionables?
- 28 ¿La dirección puede anticipar caídas de ventas con suficiente antelación?
- 29 ¿Las oportunidades bloqueadas se analizan para entender qué está ocurriendo?
- 30 ¿El pipeline permite predecir ingresos con un grado razonable de seguridad?

Interpretación de resultados

Cuenta cuántas respuestas tienes de cada tipo.

A

Respuestas Sí

B

Respuestas A VECES

C

Respuestas NO

Mayoría de respuestas A

Tu sistema comercial tiene una base sólida.

Existe estructura, método y cierta previsibilidad en el funcionamiento del equipo de ventas.

Esto ya es una ventaja importante frente a muchas empresas.

Aun así, incluso los sistemas comerciales bien diseñados necesitan revisarse para seguir creciendo sin fricción.

En este punto suele ser útil realizar una revisión estratégica para mejorar la precisión del pipeline, detectar ineficiencias y reforzar el modelo de crecimiento.

Mayoría de respuestas B

Tu sistema comercial funciona, pero no de forma consistente.

Es una situación muy habitual en muchas compañías B2B.

El equipo trabaja, hay oportunidades y se cierran ventas, pero el modelo no está completamente estructurado.

El pipeline se revisa, pero no siempre se gobierna.

Las previsiones existen, pero cambian con frecuencia.

El crecimiento depende demasiado del esfuerzo del equipo.

Aquí suele ser necesario ordenar el sistema comercial y reforzar su arquitectura.

Mayoría de respuestas C

Tu sistema comercial depende demasiado del esfuerzo individual.

Cuando predominan estas respuestas suele aparecer un patrón claro:

- Las ventas dependen de personas concretas.
- Las previsiones cambian constantemente.
- El pipeline está inflado o poco cualificado.

En este punto el problema rara vez es el talento del equipo.

El problema está en la estructura del sistema comercial.

Aquí suele ser necesario rediseñar la arquitectura comercial y construir un modelo que permita generar ingresos con mayor previsibilidad.

El siguiente paso

Este diagnóstico es una primera señal.

El Diagnóstico Comercial 360 profesional analiza en profundidad:

- estrategia comercial
- proceso de venta
- pipeline y previsión de ingresos
- estructura del equipo
- gobierno del pipeline

El objetivo es detectar los puntos críticos del modelo y diseñar un sistema comercial que permita crecer con control y previsibilidad.

Solicita tu Diagnóstico Comercial 360



Contacta con nosotros para analizar en profundidad tu sistema comercial y diseñar un modelo que permita crecer con control y previsibilidad.

Detectaremos:

- Los puntos críticos de tu arquitectura comercial
- Las áreas de mejora prioritarias
- Las oportunidades de optimización del pipeline
- El diseño del modelo de crecimiento escalable

OBJETIVO VENTAS

Consultoría especializada en sistemas comerciales B2B